

344 000 lecteurs par mois avec Après-Vente Automobile!

lundi, 03 mars 2014



DÉCODEUR D'ACTU EN RECHANGE ET RÉPARATION DEPUIS 2006

Quelle que soit votre attente en matière de visibilité institutionnelle ou opérationnelle, la revue Après-Vente Automobile, son site et sa newsletter apres-vente-auto.com ont déployé une réponse particulièrement adaptée à vos exigences légitimes en matière de pertinence et d'efficacité :

- la newsletter Apres-vente-auto.com est diffusée sur une base inégalée **de plus de 53 000 adresses e-mail de professionnels (49 000 mails aboutis en moyenne)**. Ils sont ainsi touchés au moins 6 fois par mois, en push-mailing.
- En association avec les **26 000 envois eux aussi nominatifs, qualifiés et certifiés de notre magazine mensuel**, ce sont ainsi **344 000 professionnels** qui peuvent prendre connaissance, chaque mois, de la dernière actualité concernant le monde de la rechange et de la réparation automobile. Et de vos messages publicitaires et/ou promotionnels.

Une cible clairement identifiée

La segmentation fine de notre base e-mail nous permet en outre **d'analyser la réceptivité, à chaque information, de 11 familles professionnelles** :

1. **RA1** (concessionnaires),
2. **RA2** (agents),
3. **MRA** (réparateurs indépendants ou sous enseigne),
4. **carrossiers** (indépendants ou sous enseigne),
5. **experts et assureurs**,
6. **constructeurs**,
7. **équipementiers**,
8. **distributeurs-stockistes** (indépendants ou sous enseigne),
9. **réseaux de pneumaticiens**,
10. **centres auto et spécialistes**,
11. **VI/PL** (RA1 – Ateliers indépendants).

Une expérience et une performance inédites

En 7 ans d'existence, **au travers de près de 1 000 e-mailings (informatifs ou promotionnels) et de [l'étude de près de 4 millions de pages vues cumulées pour nos seuls articles](#)**, apres-vente-auto.com a ainsi pu acquérir une expertise inédite, tant rédactionnelle que publicitaire.

Cette écoute constante des taux de lecture de nos e-abonnés par une rédaction totalement pro-active a fait entrer massivement nos lecteurs pros à notre comité de rédaction. Ils sont ainsi devenus nos rédacteurs en chefs, faisant de notre revue et de notre newsletter **le premier et le seul media du secteur qui soit écrit PAR la profession, POUR la profession.**

1. Rédactionnellement, cette approche nous permet **d'identifier en temps réel les centres d'intérêt de nos lecteurs** et d'orienter immédiatement le contenu rédactionnel des newsletters et du magazine «papier» en fonction de leurs attentes avérées.

Nous sommes ainsi les seuls à savoir prédire le ou les articles qui vont rencontrer le plus fort taux d'intérêt pour une évidente raison : **nous déclenchons les enquêtes et nous écrivons les articles que nous demandent implicitement nos lecteurs !**

2. Publicitairement, notre équipe commerciale est dès lors en mesure :

- de vous conseiller pour mettre en place des stratégies publicitaires optimisées, **dont la visibilité et l'impact sont «portés» par l'intérêt avéré de notre lectorat ;**
- de déployer pour vous une stratégie de **e-mailings promotionnels ou institutionnels particulièrement efficaces** car poussés par des messages parfaitement adaptés, vers des cibles clairement identifiées, avec des résultats aussi indiscutables que parfaitement mesurables.

Faites, vous aussi, le choix de l'efficacité !

Pour contacter notre direction commerciale : mjchantreau@apres-vente-auto.com

Pour contacter la rédaction : redaction@apres-vente-auto.com